

## Entrevista Vasco Ataíde Marques e Vicente Voigt de Oliveira

ADVOGADOS DE PLMJ

# Empresários portugueses a investir na Alemanha? Só lhes falta autoconfiança

“Produtos e empresários são bons”, diz Vicente Oliveira. Só é preciso “coragem” para apostar no mercado germânico, adianta

JOÃO MALTEZ  
jmaltez@negocios.pt

Em Portugal, é uma realidade quase única no panorama da advocacia ligada às empresas. Dá pelo nome de “German Desk” e privilegia a prestação de serviços jurídicos a clientes de países onde a língua alemã é oficial. Vasco Ataíde Marques, sócio de PLMJ e líder deste grupo, e Vicente Voigt de Oliveira, advogado e consultor, falam desta realidade.

**Que tipo de trabalho jurídico específico desenvolve uma equipa de advogados que está especialmente vocacionada para os mercados de língua alemã?**

Vasco Ataíde Marques (VAM) - Representamos interesses de empresas ou de pessoas singulares de países onde a língua alemã é oficial - no caso Alemanha, Áustria e Suíça. Um das nossas funções é explicar em pormenor aos clientes as diferenças entre o regime jurídico português e os regimes jurídicos de cada um dos três países referidos. São investidores com grande sentido de profissionalismo e que gostam de contar com acompanhamento dos processos na língua materna, de modo a evitar perdas na tradução.

**A decisão de reforçar a equipa com um consultor sénior alemão significa que há aumento da procura de serviços jurídicos por parte de investidores germânicos interessados no nosso país?**

VAM - Tivemos de facto um aumento significativo de trabalho em 2012. Fomos chamados a apoiar várias operações relâmpago de aquisição, por parte de clientes alemães, da percentagem do capital social de empresas detidas em parceria com empresários portugueses.

**Tal facto deveu-se a quê? À falta de liquidez dos empresários portugueses?**

VAM - Sobre tudo ao facto de esses clientes alemães disporem de capital e de os sócios portugueses estarem absolutamente necessitados desse capital. O ano de 2012 foi um ano de muito trabalho nessa área.

**Numa altura em que os portugueses estão a emigrar, o que leva um alemão, ain-**

### Luso-germânico entra na PLMJ como consultor

É o mais recente reforço do chamado “German Desk”, a equipa de advogados de PLMJ que assegura serviços jurídicos de e para os mercados onde se fala a língua alemã. De ascendência portuguesa, chama-se Vicente Voigt de Oliveira e nasceu em Berlim há quase 50 anos. Licenciado em direito pela Universidade Livre de Berlim, é advogado desde 1992 e passou por algumas sociedades de topo da Alemanha. Especializou-se no imobiliário e nas transacções imobiliárias internacionais. “Tudo o que tem que ver com construção e desenvolvimento de projectos imobiliários”, frisa. Entra no escritório de Lisboa de PLMJ com o estatuto de consultor.

**da que com ligações a Portugal, a querer trabalhar num mercado onde a conjuntura económica está longe de ser a melhor?**

Vicente Voigt de Oliveira (VVO) - Desde logo, a esperança de que a economia portuguesa vai recuperar nos próximos dois anos. Lendo a imprensa nas últimas semanas percebe-se que Irlanda e Portugal são vistos como um bom “par”. São países que, acredito, conseguirão recuperar mais depressa do que se esperava.

**O senhor é especializado na área do Direito Imobiliário. Esse é um sector que em Portugal está parado. Há interesse no imobiliário português por parte dos investidores dos três países para o qual o “German Desk” está vocacionado?**

VVO - Quando estamos a falar da expectativa de Portugal voltar aos mercados financeiros, também temos de olhar para os efeitos que estão a produzir as medidas de ajustamento acordadas com a troika. Entre estas está a legislação das rendas, que foi alterada. O mercado imobiliário está a passar por uma fase de libe-

ralização. Deverá ser possível, talvez já este ano, chamar investidores institucionais alemães para apostarem em projectos imobiliários.

**Porque os preços são atractivos?**

VVO - Os preços dos imóveis estão de tal maneira baixos que é atractivo investir agora. Quem tem capital livre e capacidade para esperar quatro ou cinco anos, vai tirar rendimentos muito acima do que é possível fazer na Alemanha ou noutros países do Norte da Europa.

**De cá para a Alemanha, as apostas são bem mais tímidas. O nível elevado de concorrência explica a pouca aposta dos empresários portugueses nesse país?**

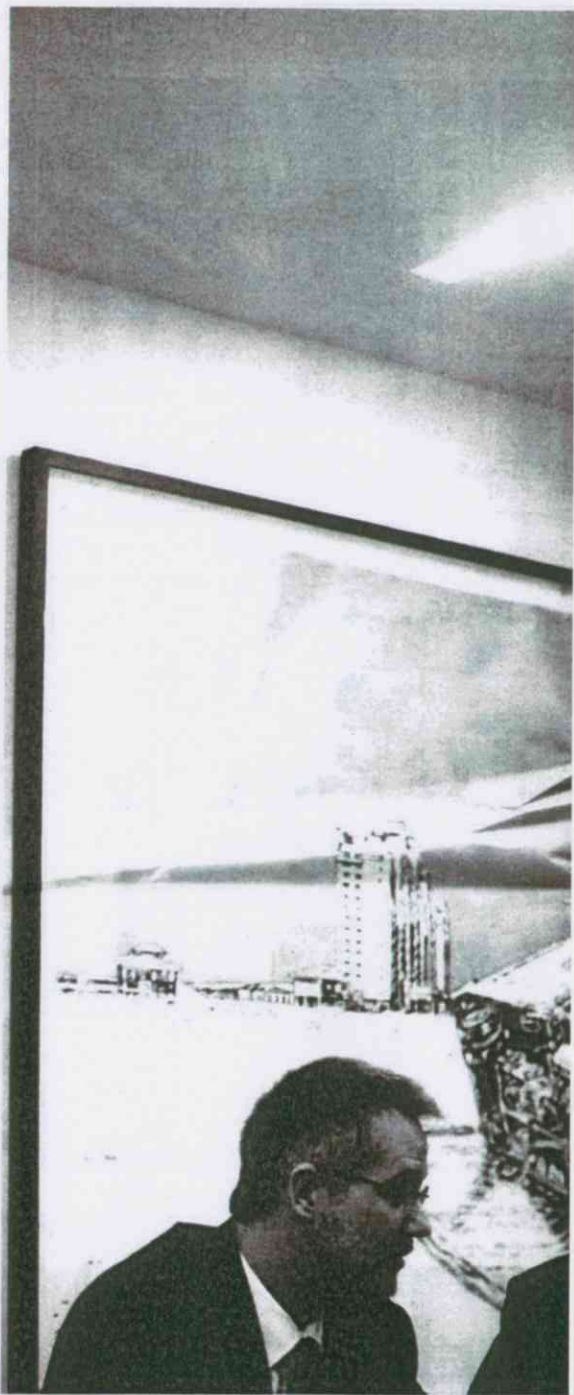
VVO - O que sinto é falta de autoconfiança. Os produtos são bons e os empresários igualmente. Não há motivo para não ter mais coragem e ir mais para fora.

**De que forma os podem ajudar a ir para a Alemanha?**

VVO - Podemos, por exemplo, aproveitar contactos de que dispomos com colegas de escritórios de topo na Alemanha, o que indirectamente nos dá acesso à sua própria clientela. Depois, outro dos aspectos prende-se com o facto de conhecermos o idioma e as leis alemãs.

**Outro dos serviços que asseguram é a ligação aos países onde se fala português. Como vêem os empresários alemães essa vossa oferta?**

VAM - Há uma convicção na Alemanha de que Portugal é uma plataforma de entrada nos países onde se fala a língua portuguesa. Temos tido cada vez mais solicitações de empresas alemãs que nos pedem para coordenar o investimento que fazem no Brasil, o que concretizamos através da parceria que mantemos com um escritório local. Relativamente a África, ainda recentemente a Man vendeu para a Mota-Engil, no âmbito do projecto que desenvolve em Moçambique, cerca de 100 camiões. Isso, através de Lisboa e não da África do Sul, onde têm uma fábrica. Este é um exemplo de como vêem o País como uma plataforma de acesso aos mercados onde se fala a nossa língua.



Mercado alemão | Vicente Voigt de Oliveira (à esquerda) passou a integrar a equipa

[Lei das rendas] vai chamar investidores institucionais alemães para o imobiliário.

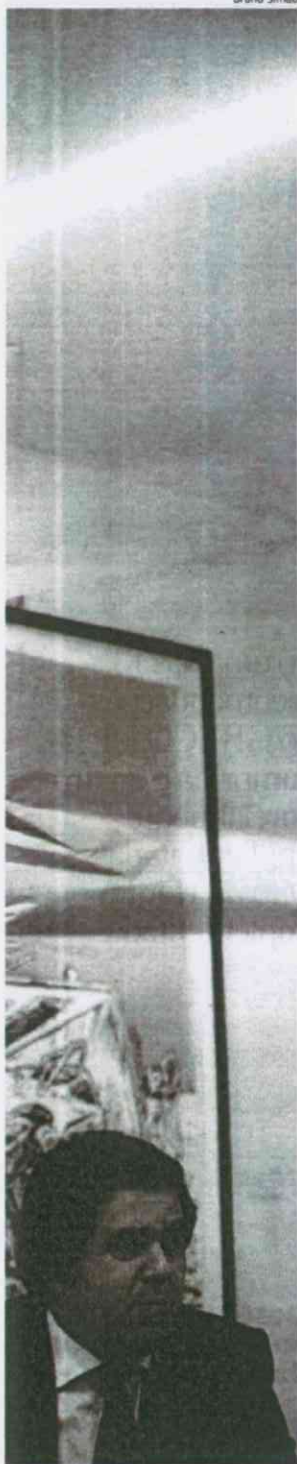
VICENTE VOIGT DE OLIVEIRA

[Alemães vêem Portugal] como plataforma de acesso a mercados onde se fala a nossa língua.

VASCO ATAÍDE MARQUES

13-02-2013

Bruno Simão



liderada por Vasco Ataíde Marques.

**Não há motivo  
para [os  
empresários  
não terem mais  
coragem e irem  
mais para fora.**

VICENTE VOIGT DE OLIVEIRA

## Um grupo de advogados quase sem concorrência

Salvo honrosas exceções de advogados de pequenas sociedades ou que trabalham em prática individual, o chamado "German Desk" da PLMJ é, em Portugal, a única estrutura de assessoria jurídica exclusivamente vocacionada para os mercados onde o alemão é a língua oficial. Tal como adianta Vasco Ataíde Marques, sócio responsável por esta área, trata-se de um grupo composto por sete advogados, seis do escritório de Lisboa e um do Porto, que representa, essencialmente, interesses de empresas ou de pessoas singulares de países onde a língua alemã é oficial – no caso a Alemanha, a Áustria e a Suíça.

Todos os advogados desta equipa são absolutamente bilingues – falam português e alemão. Dois destes advogados são mesmo de nacionalidade germânica, como é o caso do advogado recém-chegado à sociedade, onde

**Em Espanha,  
há pelo menos  
cinco escritórios  
que só se  
dedicam  
ao nicho dos  
investidores  
alemães.**

é consultor, Vicente Voigt de Oliveira.

Em Espanha, lembra Ataíde Marques, "há pelo menos cinco escritórios que só se dedicam ao nicho dos investidores alemães. Em Paris, há variadíssimos e em Londres também. O 'German Desk' não é uma novidade inventada por nós, é uma realidade que existe noutros países".

Até por isso, o mesmo advogado diz estranhar que esta aposta não seja maior entre as sociedades portuguesas. "Para minha surpresa, não sei como é que não temos concorrentes no mercado. Há alguns colegas que actuam neste nicho, por quem temos a maior da consideração e a quem remetemos assuntos quando surgem conflitos de interesses. Mas não estão organizados em equipa, não têm possibilidade de levar a cabo operações de maior dimensão", conclui.